

Zeitschrift: Bauen + Wohnen = Construction + habitation = Building + home : internationale Zeitschrift

Herausgeber: Bauen + Wohnen

Band: 30 (1976)

Heft: 7-8: Bauen südlich des 35. Breitenkreises = Construction au sud du 35ème parallèle = Construction south of the 35th parallel

Artikel: Bau- und Finanzplatz Naher Osten = Proche-Orient chantier de construction et place de financement = The Near East as an area for building and investment

Autor: [s.n.]

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-335516>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 09.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Bau- und Finanzplatz Nahe Osten

Proche-Orient chantier de construction et place de financement
The Near East as an area for building and investment

Der Nahe Osten ist zum vielumworbenen Exportgebiet für Baudienstleistungen geworden. Bei potentiellen Bauherren stapeln sich Projekte, Berichte und Offerten. Die bestehende Konkurrenz unter den Anbietern wird ausgenutzt, um zu tiefsten Angeboten zu kommen. Honorare zu weniger als der Hälfte der europäischen Ansätze sind keine Seitenhit.

Unter den Dienstleistern der Industrieländer beginnt eine wachsende Ernüchterung um sich zu greifen. Es zeigt sich, daß das Auslandsgeschäft große Vorleistungen erfordert, daß – auch wenn sich mit Ausnahme der Schweiz ein Ende der rezessionsbedingten Durststrecke abzuzeichnen beginnt – ein Rückzug gar nicht so einfach ist, daß die im voraus geleisteten Investitionen nicht so rasch wieder zurückgewonnen werden können.

Andererseits beginnt sich aber bei den offiziellen Stellen die Ansicht durchzusetzen, daß auch Dienstleistungen Exportgüter sind, daß sie sogar der eigenen Lieferindustrie den Weg bereiten, da die Projekte fast zwangsläufig auf das vertraute inländische Angebot ausgerichtet sind. Das Interview mit W. Romanowsky, Mitglied der Geschäftsleitung der Suter & Suter AG und Leiter der Fachgruppe für Arbeiten im Ausland des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins, zeigt, wie aus der Initiative der Berufsorganisationen heraus eine Spezialabteilung für ingenieurmäßige Dienstleistungen im Rahmen der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung entstand. Sch.

Le Proche-Orient est devenu une zone d'exportation très recherchée par les entreprises de planification. Chez les clients éventuels les projets, les rapports et les offres s'accumulent en même temps que l'on profite de la concurrence entre les candidats pour obtenir des prix plus avantageux. Les honoraires n'atteignant pas la moitié des pourcentages européens ne sont pas rares.

Dans les pays industriels qui offrent leurs services, une déception croissante s'installe. On constate que pour réussir à l'étranger il faut avancer des fonds d'une importance telle que même si la fin de la période de récession s'annonce – et ce n'est pas le cas de la Suisse – on ne saurait se retirer aussi aisément des opérations engagées car le capital investi ne peut pas être récupéré aussi rapidement.

Par contre les milieux officiels commencent à prendre conscience du fait que les offres de services sont aussi des biens d'exportation et qu'elles ouvrent même la voie aux industries d'exportation proprement dites car les projets s'appuient presque obligatoirement sur l'offre du marché intérieur que l'on connaît bien.

Cet interview avec W. Romanowsky, membre de la direction d'entreprise de Suter+Suter SA et directeur du groupe spécialisé formé par l'Association des Ingénieurs et Architectes Suisses (SIA) pour les opérations à l'étranger, montre comment dans le cadre de la Centrale Suisse pour l'Encouragement au Commerce, les organisations professionnelles ont suscité la formation d'un département spécial chargé des offres de services des bureaux d'ingénieurs.

The Near East has become an attractive export market for architectural services. Potential clients are accumulating projects, reports and offers. Competition is driving prices down. Fees amounting to less than half of European rates are no rarity.

A growing sense of sober reality is spreading among specialists from the industrial countries. It is becoming apparent that business abroad calls for a great deal of prior performance, that – even if the recession, except for Switzerland, is beginning to let up – it is not so easy to pull out and that advance investments cannot be recovered so quickly.

On the other hand, official agencies are beginning to realize that services are also export goods and that they even prepare the way for the growth of native suppliers, since the projects are almost necessarily geared to the familiar domestic situation.

The interview with W. Romanowsky, member of the management of Suter & Suter AG and chief of the Special Section for Foreign Projects of the Swiss Engineers and Architects Association, shows how initiative from the professional organizations can lead to the creation of a special section for engineering projects under the auspices of the Swiss Central Office for Trade Promotion.

Interview mit W. Romanowsky, Basel

von Ueli Schäfer

B + W: Herr Romanowsky, Sie sind schon seit vielen Jahren im Ausland tätig. Hat sich seit der Energiekrise und der Rezession in den Industrieländern etwas geändert?

W. R.: Selbstverständlich stellen wir seit dem Herbst 1973, resp. Jahresanfang 1974, eine Veränderung des Marktes in den ölproduzierenden Ländern fest. Während sich in Europa in allen industrialisierten Ländern eine Rezession abspielt, entwickelt sich in den ölproduzierenden Ländern ein neues Reichtumsbewußtsein; ein neuer Markt, in dem eine kolossale internationale Konkurrenz auftritt. Der Auftraggeber hat die Möglichkeit, auf eine ganze Anzahl von Beratern zurückgreifen zu können, unter Ausnutzung seines kaufmännischen Geschickes das wirtschaftlichste Angebot zu erhalten. Der Berater muß in einem Markt, dessen Bedingun-

gen und Möglichkeiten er nur ungenau kennt, ein Angebot machen, das zu niedrigsten Preisen eine möglichst hohe Leistung bietet.

Gegenwärtig darf man feststellen, daß die erste Generation der exportierenden Architekten und Ingenieure bereits ihre schlechten Erfahrungen gemacht hat, und daß eine Ernüchterung bei ihnen eingetreten ist. Sie sind nicht mehr bereit, unter allen Umständen und zu jedem Preis eine Arbeit zu übernehmen, da sie die großen Vorausleistungen nicht mehr erbringen wollen, und da andererseits in den westeuropäischen Ländern (mit Ausnahme der Schweiz) sich das Ende der Durststrecke abzeichnet.

Gesamthaft gesehen ist eine gewisse Sättigung der Märkte an Planungsleistungen festzustellen. Dies muß nicht unbedingt bedeuten, daß ein besonderes Interesse an diesen Märkten nicht